



Campanha Publicitária

Simples Dental, o maior software odontológico da América Latina

TOP MARKETING E VENDAS ADVB/SC 2025

Sinopse | Resumo do Projeto

O Simples Dental já havia conquistado o posto de maior software odontológico da América Latina. Uma posição de liderança que, em vez de acomodar, nos impunha um desafio ainda maior: **como manter a relevância e a preferência em um mercado cada vez mais competitivo** e com um público – o dentista – cada vez mais exigente?

Nosso posicionamento de marca, "Simples & Completo", é o nosso maior trunfo e, paradoxalmente, nosso maior desafio de comunicação. Para uma parte do mercado, "Simples" poderia ser interpretado como básico ou limitado. Para outra, "Completo" poderia soar como complexo, burocrático e de difícil implementação – **exatamente o oposto da nossa promessa**.

Esse ruído de percepção representava um atrito real na jornada de decisão do cliente.

Em um cenário onde concorrentes surgiam com promessas diversas, precisávamos de uma ação de marca poderosa e definitiva. Não bastava mais apenas listar nossas funcionalidades. **Era preciso criar uma conexão emocional, transmitir a visão por trás da tecnologia e personificar a confiança que milhares de clínicas depositam em nós.**

 Data e hora
03/07 às 10h00

 Profissional
Dra. Marina Mattos

 **Consulta confirmada**



Receitas 	Despesas 	Saldo
R\$ 3.582,50	R\$ 960,00	R\$ 2.622,50
 Maria Santos 	 Cartão de Crédito	R\$ 530,00  
 Ana Oliveira	 Pix	R\$ 370,00  
 Pedro Souza	 Dinheiro	R\$ 495,00  
 Júlia Lima	 Boleto	R\$ 510,00  
 Matheus Costa	 Cartão de Débito	R\$ 520,00  
 Camila Pereira 	 Cartão via Link	R\$ 607,50  
 Lucas Alves	 Bolepix	R\$ 550,00  

Sinopse | Resumo do Projeto

O desafio era claro: precisávamos de um ativo de comunicação que traduzisse nossa dualidade de valor em uma mensagem única e memorável. Uma mensagem que não apenas explicasse o que o Simples Dental faz, mas quem nós somos e por que existimos.

Com esse desafio frente ao mercado e ao público, surgiu nossa **Campanha Publicitária, um filme da marca Simples Dental** que no seu primeiro mês ativo aumentou em 32% a busca pela marca e em 16% o número de aquisição de clientes por envolvimento da marca, origens que envolvem nossa *Branded Keyword*.

Esta campanha não só impulsionou nossos números, como trouxe aprendizados reais sobre o comportamento do nosso público e a consolidação do nosso objetivo: posicionar o Simples Dental como um software “*Simples & Completo*”.



Objetivo | Problema Resolvido

Nosso objetivo era de posicionar o Simples Dental como um software de gestão de consultórios e clínicas odontológicas simples e completo, com um filme de marca que reforça a mensagem **"Sua rotina mais simples, sua clínica mais completa"**. Como objetivo principal tínhamos o awareness. Mas para alcançar essa meta primária, definimos dois objetivos secundários:

1. **Lembrança de Marca:** Converter o awareness em memória ativa, posicionando o "Simples Dental" como a resposta imediata e principal na mente dos dentistas ao considerarem um software de gestão.
2. **Consideração de Compra:** Utilizar a força da campanha para impulsionar a audiência do topo para o meio do funil, transformando o reconhecimento de marca em uma exploração ativa de nossa solução através do teste *grátis* do software.

Nosso objetivo principal era claro e singular: maximizar o *Brand Awareness* para solidificar nosso posicionamento de líder, superando a competição por funcionalidades e vencendo o campo de percepção de marca.

Estratégias e Soluções Adotadas

Para transformar nosso objetivo de awareness em realidade, desenhamos uma estrutura de campanha onde cada peça foi criada para maximizar o impacto da mensagem central: **"Sua rotina mais simples, sua clínica mais completa"**.

A estratégia foi desdobrada em quatro pilares fundamentais:

1. O Ativo Central: O Filme de Marca com o CEO

A decisão de ter o CEO como protagonista foi o pilar estratégico da campanha. Optamos pela autenticidade, solucionando três desafios de uma só vez:

- Personificação da Visão: O CEO não estava apenas apresentando um produto; ele estava compartilhando a visão e o propósito que deram origem ao Simples Dental, gerando uma conexão emocional e de confiança imediata, já que além de CEO, ele também é dentista;
- Autoridade: Como líder do maior software da América Latina, sua presença gera peso e credibilidade à mensagem.

2. O roteiro foi estruturado com objetivo de guiar o espectador por uma **jornada lógica e emocional**:

1. Visão de marca líder: Estabelecendo o propósito maior da empresa;
2. Problema e Solução: Apresentando as dores reais dos dentistas e como nossa tecnologia às resolve;
3. Mensagem Principal: Reforçando o slogan *"Simples & Completo"* de forma clara e direta;
4. Prova de visão e Assinatura: Consolidando a promessa com a assinatura da marca.

Estratégias e Soluções Adotadas

3. Amplificação: Desdobramento em Pílulas de Conteúdo focadas em dores do público

Entendemos que um único filme não seria suficiente para maximizar a performance nos canais digitais. Por isso, a estratégia de conteúdo foi desdobrar a peça principal em cinco pílulas de vídeo curtas e focadas.

Cada pílula abordou uma dor específica da jornada do dentista, como gestão financeira, agendamento de pacientes e etc.

O que nos permitiu aumentar a relevância, aumentar a frequência impactando a mesma audiência com diferentes faces da nossa solução e reforçando a mensagem central, assim com otimizar os investimentos em mídia criando anúncios mais eficientes e com maiores taxas de engajamento.

4. Distribuição 360° Estratégica em Canais

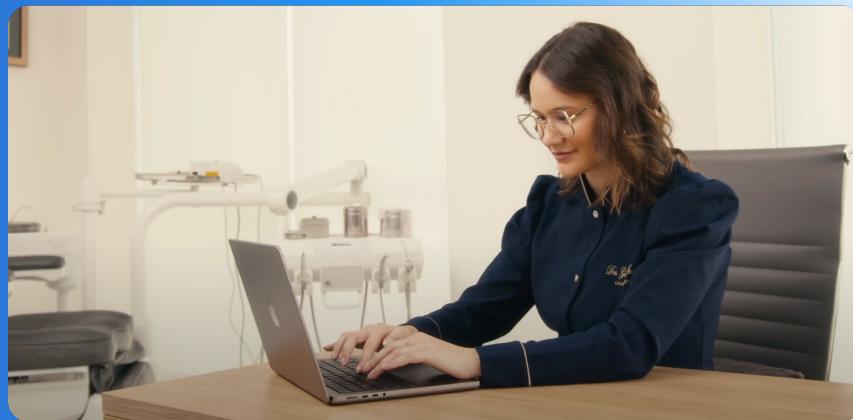
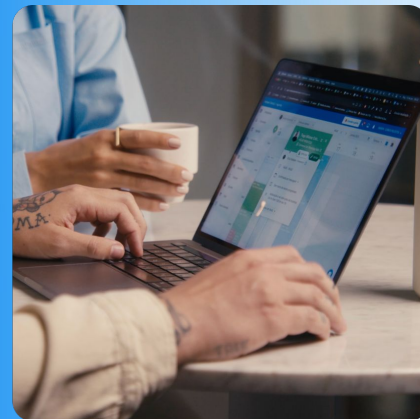
Para garantir que nossa mensagem atingisse o awareness massivo desejado, implementamos uma estratégia de distribuição em nossos canais de comunicação, tendo os canais de mídia paga (Meta Ads e Google Ads) como principal motor.

Essa ação de distribuição não apenas amplificou nosso alcance, mas também validou nossa mensagem através de parceiros importantes na odontologia mundial, fortalecendo a percepção de liderança e confiança."

Estratégias e Soluções Adotadas

As estratégias adotadas foram uma combinação poderosa de autenticidade, relevância e alcance massivo.

Cada elemento foi desenhado para construir uma comunicação coesa que transmitiu nossa mensagem de forma consistente e memorável em todos os pontos de contato.



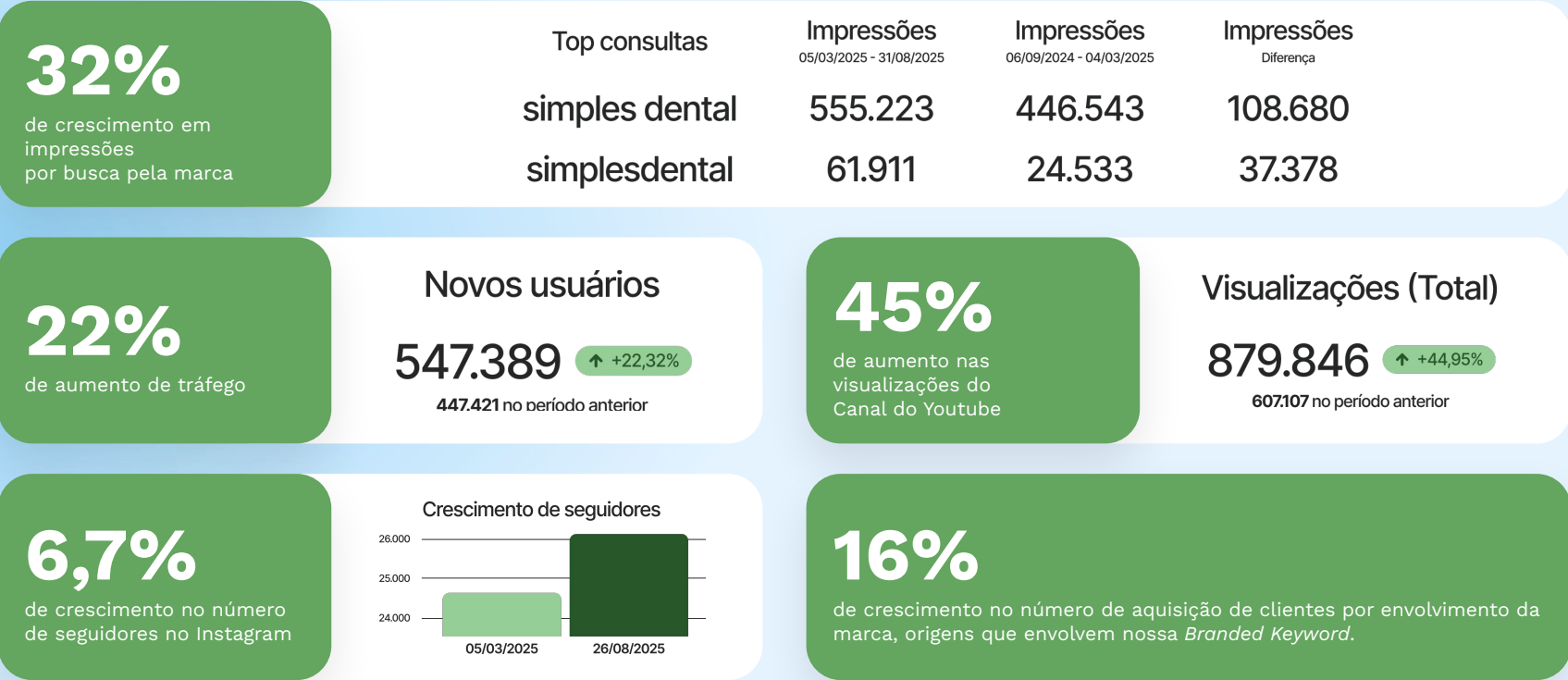
Resultados Obtidos | Quantitativo

Período de Análise

05/03/2025 - 31/08/25

Período de Comparação

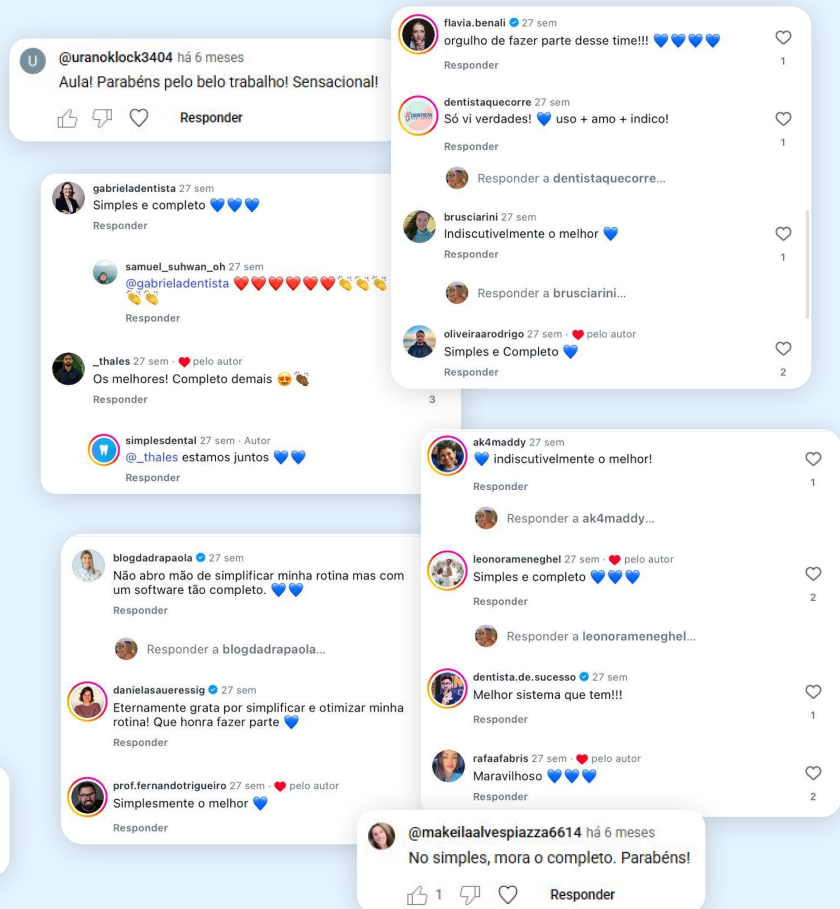
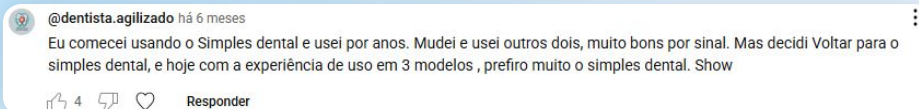
06/09/2024 - 04/03/25



Resultados Obtidos | Qualitativo

Enquanto os dados quantitativos validaram o alcance da nossa campanha, **foram os resultados qualitativos que provaram seu verdadeiro sucesso: a consolidação do nosso posicionamento.** Analisamos o impacto em três frentes principais:

1. A percepção do mercado, através do monitoramento das reações à campanha nos canais digitais, feedback espontâneo do nosso público e a clarificação da mensagem "Simples & Completo";
2. O impacto na linha de frente através da percepção do nosso time comercial e do impacto positivo em trabalhar em uma marca forte, consistente e de valores claros;
3. O orgulho do pertencimento de todos os nossos colaboradores, pois acreditamos que uma marca forte é construída de dentro para fora. A campanha teve forte impacto no engajamento do nosso time interno.



Assista aqui

Campanha Publicitária: Simples Dental, o maior software odontológico da América Latina

Resultados Obtidos | Fechamento

No final, por que foi tão crucial investir em uma campanha de marca focada em fortalecer a mensagem "Simples & Completo" e reforçar nossa *branded keyword*? A resposta é simples: porque em um mercado competitivo, **a liderança não é apenas conquistada, ela é comunicada e defendida todos os dias.**

Esta campanha não foi sobre vender um software; foi sobre **consolidar nosso principal ativo: a marca Simples Dental.**

Ao unificar a percepção de "Simples & Completo", deixamos de ser uma mera opção para nos tornarmos a referência do setor. Uma posição que reflete nossa cultura e a excelência que entregamos, das funcionalidades ao atendimento. Ao mesmo tempo, reforçamos nossa *branded keyword* e transformamos cada busca por "Simples Dental" em uma declaração de intenção de compra — um lead mais qualificado e com maior probabilidade de conversão.

Com isso, a campanha tornou-se o movimento estratégico que alinhou nossa percepção de mercado à nossa realidade de produto. Nossa liderança em números se transformou em uma liderança inquestionável onde é mais importante: **a mente e o dia a dia de nossos clientes.**

Com desafios e objetivos superados, a campanha fixou nossa mensagem de marca através do posicionamento, superou todos os KPIs propostos e, como resultado, **ampliou nossa liderança no mercado odontológico.**

Nossos resultados falam por nós



ReclameAQUI

9.3/10



Considerando o desempenho dos últimos 6 meses de atividades.

A melhor nota de software odontológico do mercado brasileiro, com atendimento rápido, eficiente e humano.

+11

Anos atendendo o mercado odontológico



Reconhecido pela **facilidade de uso e segurança.**

+60mi

De **pacientes** cadastrados com atendimentos.

+19mil

Clínicas atendidas

4.8/5



O melhor da categoria nas lojas de aplicativos.

O software odontológico **número um na América Latina**, amado por milhares de dentistas.

+100mil

Profissionais **ativos** na plataforma



SimplesDental

É **simples** fazer bem feito!